

ANTROPOLOGÍA Y ECONOMÍA MUNDIAL

Alicia Campos Serrano.
Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

Este capítulo propone indagar en las aportaciones de la disciplina de la Antropología Social a la comprensión de los fenómenos económicos de carácter transnacional y mundial. Está dirigido tanto a estudiantes de Economía con inquietudes por conocer qué pueden aprender de otras disciplinas sobre las cuestiones que les interesan, como a estudiantes de Antropología con inquietudes por fenómenos amplios, que rebasan los espacios más habituales de la investigación etnográfica.

1. Las aportaciones de la Antropología Económica

Ni el comercio internacional ni los mercados financieros internacionales han sido objeto tradicional de los análisis de la Antropología Social, aunque sí lo hayan sido sus efectos particulares en espacios concretos. Sin embargo, esto ha ido cambiando en los últimos tiempos. Este capítulo parte de la idea de que los conceptos y marcos que la Antropología Económica ha utilizado para analizar los fenómenos sociales que entendemos como económicos, nos pueden ayudar a tener una comprensión más amplia de estas prácticas cuando tienen lugar en el marco de espacios translocales.

En términos muy generales, dos son las principales aportaciones de la Antropología al estudio de la economía en general, y de la economía mundial en particular. La primera es la comprensión de estas actividades como **insertas** (*embedded*) en otras instituciones y dinámicas sociales –domésticas, políticas, religiosas...–, que están configuradas histórica y culturalmente, y que condicio-

nan las relaciones y comportamientos económicos. Con su aspiración holista a analizar las interrelaciones de las distintas esferas de la interacción humana, la mayoría de los especialistas de esta disciplina han cuestionado la posibilidad de identificar una lógica específica que delimite un ámbito económico separado de los demás. La maximización del beneficio, por ejemplo, no es la única lógica que ha dominado las relaciones económicas, y la búsqueda de poder, de prestigio o de igualdad son lógicas igualmente presentes, y de muy distintas maneras¹. En palabras de Karl Polanyi:

"[p]or lo general las relaciones sociales de los hombres engloban su economía. El hombre actúa, no tanto para mantener su interés individual de poseer bienes materiales, cuanto para garantizar su posición social, sus derechos sociales, sus conquistas sociales. No concede valor a los bienes materiales más que en la medida en que sirven a este fin" (Polanyi 1989: 1944, p. 87).

La segunda aportación de la Antropología es la identificación de la **diversidad** de formas que ha adoptado, a lo largo del tiempo y el espacio, *el sustento y la reproducción de la vida humana*, y en concreto las actividades de producción, de distribución y de consumo (Narotzky 2007). Desde la etnografía clásica de Bronislaw Malinowski (2001: 1922), sobre el intercambio de objetos de prestigio (*kula*) entre los habitantes del archipiélago de las Islas Trobriand, una de las aportaciones fundamentales de la Antropología ha sido el análisis de las distintas formas de intercambio realmente existentes. Marcel Mauss (2009: 1923) por su parte desarrolló la idea de que la entrega de dones o regalos conformaba formas de distribución al margen del comercio, dominadas por lógicas muy diferentes a las de los mercados.

Es Polanyi (1989: 1944) quien sistematizará en los años cuarenta del siglo XX las aportaciones antropológicas realizadas hasta el momento para reflexionar sobre los distintos modos de **distribución** de bienes y servicios. Así, diferenció entre tres formas con lógicas distintas, que pueden funcionar simultáneamente: el **intercambio**, la **redistribución** y la **reciprocidad**. El intercambio a través del comercio representaría solo una de las posibles formas en que la distribución tiene lugar entre las personas y grupos humanos, y a menudo convive con

¹ La antropología económica se ha desarrollado en gran medida a partir del debate con la teoría económica neoclásica articulada por Carl Menger o Alfred Marshall desde finales del siglo XIX, y continuada por la Escuela de Chicago. Estos autores entienden la economía como un campo social autónomo, guiado por leyes propias deducibles del presupuesto del individuo racional que maximiza sus medios escasos para satisfacer sus necesidades. Desde la economía neoclásica la economía mundial se analiza desde la idea de un mercado abstracto, un mecanismo que se autorregula con la ley de la oferta y la demanda, siempre que no se vea constreñido por el estado u otras instituciones sociales. El intercambio basado en la maximización del beneficio de cada individuo llevaría a situaciones de equilibrio y ganancia generalizada en el largo plazo. Algunos antropólogos minoritarios han tratado de incorporar estos presupuestos en sus análisis, como se mencionará más adelante.

otras. Junto a la distribución, las otras dos dimensiones económicas analizadas en su diversidad cultural y espacial por la Antropología han sido la **producción** y el **consumo**. La manera en que distintas poblaciones se han apropiado y han transformado la naturaleza, a través de ciertas tecnologías y relaciones sociales, y el significado social que han dado a su utilización y consumo, han variado igualmente a lo largo del espacio y del tiempo.

Pero lo que aquí nos interesará es en qué modo esta diversidad de formas de producción, distribución y consumo está articulada a lo largo del mundo. Tradicionalmente la Antropología Económica ha privilegiado los ámbitos locales, culturalmente más densos, y ha considerado el comercio internacional y otras actividades económicas que desbordan fronteras como secundarias con respecto a los procesos que se producen en espacios más cercanos. Sin embargo, como sabemos, la inserción en intercambios y otras formas de distribución de larga distancia pueden ser importantes condicionantes de las formas de vida locales. Por otra parte, estos procesos también poseen una dimensión cultural a menudo olvidada, en la medida en que tienen lugar en el contexto de instituciones sociales que también desbordan fronteras.

Todo ello ha obligado a ampliar el alcance de la Antropología Económica para analizar fenómenos económicos que involucran espacios y poblaciones lejanas entre sí. En lo que sigue mostraremos cómo las perspectivas y las distinciones clásicas de la Antropología Económica también pueden ser de gran utilidad para comprender la economía mundial y sus instituciones. El intercambio comercial, la deuda o la cooperación al desarrollo pueden ser entendidas como formas diferentes de distribución que se encuentran insertas en procesos sociales más amplios. Después abordaremos la cuestión desde las esferas de la producción y del consumo, para observar cómo estos procesos están articulados entre sí, y con otro tipo de relaciones e instituciones sociales no propiamente económicas.

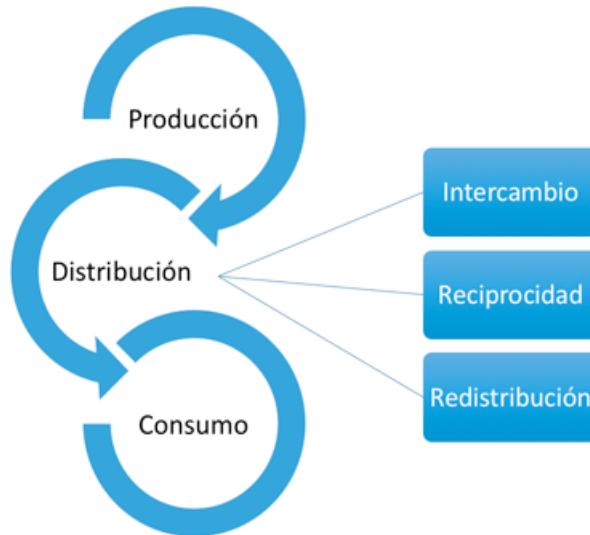
2. Distribución

En esta sección atenderemos a cómo se producen procesos de distribución entre poblaciones lejanas a través del intercambio, pero también de la reciprocidad y de la redistribución.

2.1. Intercambio

El intercambio, de cosas, servicios e incluso personas, constituye una relación social básica entre individuos y grupos humanos. Por otra parte, el comercio entre poblaciones alejadas en el espacio ha sido una de las principales vías de contacto cultural a lo largo de la historia. La Antropología Económica ha ten-

Diagrama 1
Dimensiones estudiadas por la Antropología Económica



Fuente: Elaboración propia

dido a diferenciar, sin embargo, entre el comercio internacional y los intercambios que tienen lugar en espacios culturalmente más integrados. En estos contextos, los mercados sufren habitualmente de fuertes restricciones dirigidas a minimizar su capacidad para “disolver los lazos entre las personas y las cosas”², al tiempo que la redistribución y la reciprocidad aparecen a menudo como más relevantes para asegurar la distribución (Molina y Valenzuela 2007, p. 62).

Pero cuando el intercambio se lleva a cabo entre grupos alejados espacial y culturalmente, las restricciones locales decaen y la inserción de estas actividades en otro tipo de instituciones sociales se hace más difícil de apreciar. Es por ello que, para Polanyi, “el comercio encuentra su origen en una esfera exterior que no guarda relación con la organización interna de la economía” (p. 107). La posición de este autor es radical al respecto: los mercados, como lugares de encuentro para el trueque y la compraventa, han sido históricamente “instituciones que funcionan principalmente en el exterior y no en el interior de una economía. Son lugares de encuentro del comercio a larga distancia. Los mercados locales propiamente dichos tienen una repercusión limitada.” (p. 105)

Arjun Appadurai (1986) también nota la diferencia existente entre mercados locales o regionales, donde los “los estándares y criterios (...) que definen la

² En palabras de Arjun Appadurai (1986), “[a]unque las mercancías, en virtud de su destino de intercambiabilidad y su mutua conmensurabilidad, tienden a disolver los lazos entre las personas y las cosas, dicha tendencia siempre está balanceada por la contratendencia, existente en toda sociedad, a restringir, controlar y canalizar el intercambio” (p. 41).

intercambiabilidad de las cosas en un contexto social e histórico" son compartidos por los participantes, y aquellas "transacciones efectuadas a través de las fronteras culturales, donde lo único que se acuerda es el precio (ya sea monetario o no) y donde no existe un conjunto mínimo de convenciones con respecto a la transacción misma" (p. 30). Sin embargo, este autor matiza la separación entre ambas esferas, porque es "muy difícil concebir el intercambio de objetos valiosos como un sistema restringido a las fronteras entre las comunidades" (p. 6):

"Los intercambios a gran escala representan esfuerzos psicológicos para trascender los flujos de cosas más modestos; pero en el marco de la política del prestigio, las ganancias en las arenas grandes tienen implicaciones en las más pequeñas" (37).

Si los mercados internos aparecen históricamente como fuertemente restringidos a través de regulaciones sociales, los intercambios que atraviesan fronteras culturales y políticas también lo estarían a través de instituciones como los *puertos de comercio* (Leeds 1961; Polanyi, Arensberg & Pearson 1957) o en palabras del historiador Philip D. Curtin (1984) *asentamientos comerciales*. Estos serían lugares delimitados con carácter de enclave, acogidos normalmente por organizaciones políticas marginales, donde los grandes imperios permitirían a los comerciantes extranjeros hacer negocio sin distorsionar la vida económica de la población más amplia (Tazzara 2020). Se trata de una forma de restricción institucional de la zona misma del intercambio mercantil. Otra de las instituciones básicas del comercio a larga distancia, vinculada a la anterior, es la *diáspora comercial*. Según Curtin, al menos desde la aparición de la agricultura y hasta la industrialización, el comercio transcultural estuvo en manos de comunidades de mercaderes, que, viviendo como extranjeros en las principales ciudades del mundo, conformaban extensas redes comerciales (pp. 2-3).

Según la versión más aceptada en Antropología Económica, solo a partir del siglo XIX la economía de mercado, "gobernada por los precios del mercado y únicamente por ellos" (Polanyi 1989, p. 83) se iría conformando como principal modo de distribución en las sociedades industrializadas, y como resultado de un proyecto político e ideológico. La separación de un ámbito económico autónomo, donde dominaría una lógica diferente a otros ámbitos, sería relativamente reciente: "las instituciones económicas tienen que ser estudiadas en cada caso; la teoría económica no es de aplicación general, sino particular, *sustantiva*, es decir, propia únicamente de la sociedad Occidental." (Molina & Valenzuela 2007, p. 58).

Polanyi es pues la referencia obligada de gran parte de la Antropología Económica, que se reconoce precisamente como *sustantivista*, frente a un grupo

minoritario de antropólogos *formalistas* que sí identificarían la existencia universal de un campo social autónomo guiado por lógicas propias y deducibles del presupuesto del individuo racional, que maximiza sus medios escasos para satisfacer sus necesidades (Herskovits 1940; Firth 1967). Por su parte, historiadores económicos han mostrado cómo comprar barato aquí para vender más caro allí, ha sido una de las motivaciones y dinámicas universales entre los grupos especializados en el intercambio de larga distancia. En su trabajo sobre el comercio transcultural, Curtin (1984) advierte de los excesos de rechazar la lógica de la oferta y la demanda para explicar ciertos comportamientos de los comerciantes a lo largo de la historia: las diásporas comerciales a las que dedica su investigación conocían perfectamente este mecanismo de fijación de precios.

En realidad, sustantivistas y formalistas parecen estar de acuerdo en que tanto la búsqueda del beneficio como el papel de la oferta y la demanda en el establecimiento de precios, sí han caracterizado el intercambio cuando este atraviesa zonas culturales distintas. Ambos también podrían reconocer que el comercio transcultural está sometido a restricciones (sea la del puerto de comercio, la de la limitación de los bienes mercantilizables u otros muchos...) Por otra parte, es innegable que el intercambio está condicionado por las instituciones económicas y no económicas en cuyo marco tienen lugar (Pommeranz & Topik 2013). Los actores económicos que participan en los mercados internacionales también están insertos en otras esferas sociales y redes de relaciones, que son tanto locales como transnacionales, y que afectan a su comportamiento económico (Granovetter 1985 y 2005).

Por ello, es cuestionable que la economía de mercado, dominada por el comportamiento de los individuos maximizadores, sea una descripción completa y atinada de la realidad social de nuestros días. El mercado abstracto constituye más un marco analítico y una ideología que inspiren prácticas sociales, que la lógica por la que efectivamente se rigen los mercados concretos. Ideas como el *libre comercio* pueden considerarse como parte de una visión cultural de las cosas. El hecho de que los comerciantes se guíen, en parte, por la búsqueda de su beneficio no fundamenta la existencia de una "ley" social como la de la oferta y la demanda, que para funcionar necesita estar incorporada a instituciones sociales³. En palabras de Appadurai "las sociedades capitalistas funcionan también de acuerdo con propósitos culturales" (p. 27). El reto es analizar el carácter

³ De hecho, podríamos considerar que el libre comercio se ha convertido en una ideología de las denunciadas por Hannah Arendt, que se justifica en leyes sociales inmanentes paralela a las leyes sociales inmanentes de la lucha de clases o el darwinismo social que justificaron los totalitarismos socialista o fascista (Arendt, Supiot).

constitutivo de las instituciones y redes sociales, identificando las decisiones y motivaciones de los actores sociales, incluida la búsqueda de un beneficio económico.

Estos planteamientos nos obligan a tratar de identificar las instituciones y las redes concretas en cuyo marco tiene lugar el comercio internacional, y cómo se han ido configurando y transformando a lo largo del tiempo hasta nuestros días. Las instituciones en las que se inserta el comercio internacional no son solo producto de organizaciones políticas concretas, sino que atraviesan fronteras, y se han ido generado a través de las mismas normas que se han dado a sí mismos los comerciantes, pero también, y de manera creciente, de los acuerdos entre gobernantes. Las aportaciones de la Antropología Económica a este respecto son todavía escasos, aunque los trabajos de Marc Abelès (2011) sobre la [Organización Mundial del Comercio](#) constituyen una referencia obligada para entender el marco institucional del comercio mundial.

Otros trabajos de interés sobre los intercambios a nivel mundial son los análisis del comercio transfronterizo informal, que se lleva a cabo a través de redes personales de los comerciantes, vinculados por instituciones como la religión, el parentesco o la amistad (MacGaffey & Bazenguissa-Ganga 2000). Estas redes conviven y se interrelacionan con el comercio más formal llevado a cabo por empresas y gobiernos. El comercio informal transnacional, de mercancías legales e ilegales, se relaciona con el viejo comercio llevado a cabo por grupos diaspóricos de los que nos hablaban los historiadores Curtin (1984) o Pommeranz y Topik (2013).

Por último, la Antropología ha insistido mucho en analizar el comercio en sus relaciones con las actividades de producción y de consumo. Aquí son muchas más las etnografías sobre los efectos del comercio internacional en los espacios concretos que conectan, sean estos de extracción, producción o consumo. Una obra clásica a este respecto es la de Sidney Mintz (1985), sobre las relaciones entre plantaciones e ingenios azucareros del Caribe, movidos por el trabajo de esclavos, y las mesas de la élite y de las clases populares en Inglaterra. Volveremos a estas cuestiones más adelante.

2.2. Reciprocidad

Como comentamos en el primer epígrafe, la Antropología se ha esforzado mucho por visibilizar esas otras formas en que se distribuyen los bienes y los servicios (incluso las personas) diferentes al intercambio. El trabajo seminal de Marcel Mauss, *Essai sur le don* (2009: 1923-1924) consistió en señalar cómo la reciprocidad (o intercambio dilatado en el tiempo) de regalos o "dones" constituía una interacción mucho más frecuente y central que el comercio y las

Recuadro 1

El Anillo Kula

“[El Anillo Kula es] un ciclo de intercambio en las Islas Trobriand documentado por Bronislaw Malinowski en su *Argonautas del Pacífico Occidental* (1922). Dos veces al año, los isleños de Trobriand lanzan sus canoas y visitan otras islas, llevando regalos y especialidades locales para el trueque. Cuando llegan, los viajeros dan regalos, hacen trueques y son agasajados por sus anfitriones. No se trata de simples expediciones comerciales, ya que los isleños pretenden adquirir, a través de socios especiales de intercambio *kulas*, brazaletes de conchas blancas (*mwali*) y collares de conchas rojas (*souvlava*). Las conchas kula son llevadas de una isla a otra en un anillo, los brazaletes en una dirección y los collares en otra, en un ciclo constante de intercambio llamado ‘kula’.

“Los artículos kula no tienen valor monetario y no pueden ser convertidos en bienes de consumo. Son meramente para la exhibición y el prestigio, similares a las joyas de la corona inglesa según Malinowski, o a un trofeo deportivo que se mantiene sólo hasta el próximo encuentro. Las conchas son muy apreciadas por los hombres que las buscan de sus parejas de intercambio de toda la vida a cambio: de ahí el dicho local ‘Una vez en el kula, siempre en el kula’. Cada hombre en el ciclo kula recibe todos los artículos de kula en algún momento, los guarda por un tiempo y luego los pasa. Las conchas se transfieren formalmente y no se permite el regateo. El lapso de tiempo entre el regalo y el contra-regalo es una expresión de confianza, por parte del que lo da, de que la pareja devolverá lo que le corresponde. Los hombres hacen magia para asegurar la buena voluntad y el afecto para que las conchas sean devueltas, ya que el prestigio de un hombre depende de ello.

“Malinowski reprendió a los escritores que se referían a las conchas de kula como dinero. Se entienden mejor como un intercambio de regalos en un marco moral. Así, Malinowski usó el kula para argumentar en general de que la economía está incrustada en las relaciones sociales. El anillo kula une a un gran número de islas y sus economías. También enfatizó la naturaleza política del kula. Proporciona un estatus interno para los hombres, y refuerza la estabilidad política entre las islas comerciales al reforzar la paz, ya que los trobrianders son muy reticentes a atacar a los isleños que son socios de kula. Según Malinowski, las numerosas interacciones que se dan en el ámbito de kula (prestigio, influencia política, comercio y entrega de regalos) forman ‘un todo orgánico’.”

Fuente: A [Dictionary of Sociology](https://www.encyclopedia.com/dictionary/dictionary-of-sociology). Encyclopedia.com.

relaciones de mercado. “A través del análisis del *kula* (recuadro 1), de otras instituciones polinesias y melanesias y del *potlach* del noroeste americano (...) Mauss sostiene la existencia de un principio humano fundamental: la obligación de dar, recibir y devolver” (Molina y Valenzuela 2007, p. 196).

La reciprocidad se ha entendido fundamentalmente en el marco de las relaciones de parentesco, como propia de las unidades domésticas y de linaje (Sahlins 1972). Podemos así pensar en todo lo que los familiares y amigos se dan sin esperar a recibir, inmediatamente, algo a cambio. Lo que esta transmisión bidireccional a lo largo del tiempo alimenta es la socialización y los lazos de solidaridad entre los componentes del grupo. Quienes reciben (hijos, amigos) se sentirán obligados a dar a su vez en el futuro otros objetos o servicios, no necesariamente equiparables, y que no se entenderán en cualquier caso como un “pago” de lo recibido con anterioridad.

La reciprocidad se puede dar entre iguales (regalos entre amigos, colegas o socios comerciales), pero muy a menudo se produce entre desiguales, constituyendo uno de los lenguajes de las relaciones de poder. Incluso en el marco de la familia, lo que una madre o un padre da a sus hijos constituye en parte el fundamento de la autoridad que ejercerá sobre estos. En las relaciones clientelares y de patronazgo, que atraviesan en mayor o menor grado a los estados y otras organizaciones políticas, la reciprocidad es esencial: la persona en posición de dominio proporciona recursos y servicios, incluyendo entre estos la “protección”, al tiempo que los subalternos quedan obligados, son considerados deudores de la persona o el grupo dominante. La desigualdad se justifica así en el lenguaje moral del don o, más bien, de la deuda.

Para Emilia Ferraro, “el don del que habla Mauss es realmente un préstamo que debe ser pagado con interés. La deuda, entonces, y no el don, es el tema real del *Essai*”. Y continúa:

“Esencial al concepto de deuda es la noción de interés sobre el tiempo. Lo que distingue una deuda de cualquier otra forma de intercambio es su naturaleza de contrato en el que las partes acuerdan que lo que se debe pagar en el futuro debe ser mayor que lo que se prestó originalmente, porque el que presta debe ser “compensado” de alguna manera por el tiempo durante el cual se ha “privado” del objeto que fue prestado. El concepto central de la deuda es, entonces, la idea de que el tiempo “produce” un incremento que crece de acuerdo con su extensión. De esta manera, la deuda establece una relación vertical entre las partes que nunca será “igualada”: la naturaleza misma de la relación de deuda es tal que constantemente mantiene y reproduce la distancia inicial (ya sea económica y/o social) entre las partes.”

Vídeo 1

¿Qué es la economía del regalo? - Alex Gendler



Fuente: TED

La interpretación de Ferraro nos interesa, porque ya no estamos hablando de relaciones sociales más o menos íntimas y cercanas, sino de relaciones más impersonales, que conllevan desigualdad, e incluyen, por ejemplo, los préstamos hipotecarios y otras muchas deudas monetarias en las que estamos insertos. La deuda y el crédito ha obtenido cierto interés entre algunos antropólogos como Firth (1959 y 1964), Salhins (1972), Humphrey y Hug-Jones (1992). Más recientemente, David Graeber (2012: 2011) ha escrito una historia de los últimos 5000 años en torno precisamente a la deuda, que él considera como una relación más relevante que el trueque o el intercambio en la aparición de la economía monetaria⁴.

Lo que aquí nos interesa es saber si estas aportaciones son de utilidad para entender algunas de las dimensiones económicas más allá de contextos locales. Gran parte de las aportaciones mencionados se refieren a espacios con cierta integración cultural. Pero aquí consideramos que dimensiones importantes de la economía mundial también deberían entenderse desde el punto de vista de la reciprocidad. Considerarlas de esta manera no significa, como

⁴ Graeber no sitúa sin embargo a la deuda en la esfera de la reciprocidad, sino más bien de un intercambio desigual y diferido, inserto en relaciones de poder. Nosotros sin embargo consideramos que puede ser comprendido dentro del fenómeno más amplio que incluye desde las obligaciones familiares hasta las obligaciones con los bancos.

Vídeo 2

La fuerza oculta en la economía: enviar dinero a casa



Fuente: TED

https://embed.ted.com/talks/lang/en/dilip_ratha_the_hidden_force_in_global_economics_sending_money_home

ya sabemos, que en ellas domine, necesariamente, un espíritu de solidaridad: ya hemos señalado cómo la reciprocidad también implica relaciones de desigualdad y de poder.

Una de esas actividades es el del envío de **remesas** por parte de los y las inmigrantes a sus lugares de origen⁵. Estos ingresos pueden llegar a ser el principal sustento de millones de familias e incluso de algunos estados. Las remesas son a menudo la devolución del esfuerzo que las familias han realizado previamente por el o la emigrante. Al mismo tiempo, pueden estar generando una deuda a las personas que se benefician de esas remesas en los lugares de origen, como los hijos que pueden estudiar y prosperar gracias al trabajo de sus padres. De esta manera, tal y como nos cuentan los antropólogos, se establece un encadenamiento de deudas, que al mismo tiempo refuerza las relaciones sociales, también en el contexto transnacional.

Pero la reciprocidad también es identificable en relaciones menos horizontales y más jerárquicas, como cuando nos endeudamos con entidades financieras. No solo los individuos, también los estados y las empresas se endeudan. Y es-

⁵ Para profundizar en las remesas en la economía mundial se puede consultar el capítulo Las transformaciones demográficas mundiales en este mismo libro.

tas deudas tienen, como sabemos una dimensión transnacional. Gran parte de los bancos son entidades transnacionales, y existen mercados financieros internacionales a los que acuden los gobiernos y en los que se intercambian títulos crediticios. Históricamente, la **deuda externa** ha sido instrumento de relaciones desiguales y de sometimiento, y ha dado paso en no pocas ocasiones a procesos de imposición de políticas e incluso de colonización (piénsese en el protectorado sobre Egipto, en la exigencia de Planes de Ajuste Estructural en los países más pobres en los años 1980-1990, o en el "rescate" de la Unión Europea a Grecia, Irlanda o Portugal en los 2010). Los mercados financieros (monetarios, de capitales, de divisas y de derivados) que comercializan productos derivados de la deuda, son hoy tan significativos que estuvieron detrás de la penúltima crisis económica internacional de 2008.

2.3. Redistribución

Una última forma de distribución es la **redistribución**, que se refiere al proceso de acumulación económica y el posterior reparto de lo acumulado entre los participantes en la misma, sin que lo aportado y lo recibido estén en una relación directa de equivalencia. Normalmente la reciprocidad se lleva a cabo a través de una autoridad política que acapara para luego redistribuir entre los gobernados, a partir de distintas lógicas culturalmente condicionadas.

"En ciertas tribus (*sic*)... existe un intermediario –jefe o miembro eminente del grupo– que recoge y distribuye los víveres, especialmente si es necesario almacenarlos. En esto consiste la redistribución en sentido estricto. (...) Cuando la redistribución es realizada por una familia influyente, un individuo situado por encima del resto, una aristocracia dirigente o un grupo de burócratas, la forma que adopta la redistribución de bienes será con frecuencia un medio utilizado para intentar acrecentar su poder político. Todas las economías de gran escala que reposan en los productos de la naturaleza han sido gestionadas con la ayuda del principio de redistribución." (Polanyi 1989, 95)

Al fenómeno de la redistribución pertenecen los festines ceremoniales, los sistemas de almacenamientos reales, o el estado de bienestar. Actualmente, los principales mecanismos de redistribución económica son los que realizan precisamente los gobiernos de los estados, recaudando impuestos de individuos, grupos y corporaciones, para financiar con ellos, entre otros gastos, los servicios sociales que proporcionan a la población. Los ingresos fiscales constituyen también un recurso fundamental para el sustento de las instituciones del estado incluidos sus aparatos administrativos y coercitivos. Por otra parte, no debemos olvidar que la deuda, de la que hablamos en la sección anterior, conforma otra de las fuentes de financiación de los estados, y el equilibrio entre ambas fuentes condiciona enorme-

mente la capacidad económica y la autonomía política de los gobiernos⁶.

Desde el punto de vista de la economía mundial, apenas existen instituciones que realicen la redistribución por encima de los estados soberanos. La fragmentación política del mundo limita, por tanto, enormemente la aspiración a una "justicia distributiva internacional". Los impuestos constituyen en nuestra época, casi por definición, una prerrogativa de los gobiernos (de los estados o de las unidades sub-estatales). Una de las características de la economía mundial es precisamente la ausencia de autoridades con capacidad de una redistribución de la riqueza.

Es posible, sin embargo, identificar algunas instituciones que cumplen una cierta función redistributiva transnacional. En un marco regional, el caso más evidente es el de la Unión Europea y sus [Fondos Estructurales y de inversión](#) y otros programas especiales para problemas específicos (como el recientemente aprobado en el contexto de la pandemia del coronavirus). Sin embargo, ni siquiera en el marco de la confederación europea existe una unión fiscal, que implicaría un mayor grado de redistribución entre la población europea en su conjunto. La unión fiscal europea se mantiene hoy en día como una aspiración de los europeístas más integracionistas.

Mucho más débiles resultan otras instituciones redistributivas mundiales, como es la [Ayuda al Desarrollo](#) y la [Ayuda Humanitaria](#).⁷ Estas consisten en flujos de dinero que van desde los países más ricos hacia las áreas más pobres de carácter, en principio, no recíproco, y puede ser multilateral o bilateral. La [ayuda multilateral](#) son todas esas aportaciones que realizan los gobiernos a las organizaciones internacionales como UNICEF, OMS, ACNUR, UNESCO, FAO, Banco Mundial, etc. que tienen programas de desarrollo, de salud, de lucha contra la pobreza... en los países más empobrecidos. El Fondo Mundial de Alimentos de Naciones Unidas, por ejemplo, acumula recursos provenientes de los gobiernos o empresas, preparados para atender las emergencias alimentarias en distintas partes del mundo.

La [ayuda bilateral](#) es la que va de un estado a otro, tanto si procede de las autoridades estatales o subestatales, como de Organizaciones No Gubernamentales (ONG). Las cuotas de los socios de estas últimas, que se canalizan habitualmente a través de proyectos con ONG socias en los países destinatarios, son mecanismos muy descentralizados de redistribución. Debe tomarse en cuenta

⁶ Cuando la mayor parte de los recursos del estado procede de la deuda, el contrato social con la población que proporciona impuestos se debilita a favor de los acreedores a menudo externos de los gobiernos, que pueden acabar imponiendo sus políticas económicas

⁷ Para más detalles se puede consultar el capítulo sobre La cooperación internacional para el desarrollo de este libro.

no obstante que gran parte de los recursos que las ONG manejan proceden también de fuentes públicas.

Una de las debilidades de esta forma de redistribución es que la selección de los países y poblaciones receptoras no se hace a partir de un análisis comparativo sobre las mayores o menores necesidades, sino a partir tanto de consideraciones históricas y geopolíticas por parte de los gobiernos, como a partir de la existencia o no de redes que vinculan a las distintas ONG donantes y receptoras. En cualquier caso, la capacidad redistributiva de estas políticas es muy escasa y deficiente si la comparamos con la redistribución que normalmente se realiza en el interior de los países donantes. Además, al no considerarse como una política obligatoria o esencial, es muy vulnerable a las vicisitudes político-económicas del momento. Prueba de ello es que, ante una crisis económica, las partidas para la Ayuda al Desarrollo son las que sufren mayores recortes, a pesar del impacto mayor que las crisis pueden tener en los países más pobres.

Mucho más ambiciosos son ciertos mecanismos que hoy en día solo existen en forma de demandas y aspiraciones. Incluyen ideas como la obligatoriedad por parte de los estados más prósperos de proporcionar un porcentaje del PIB a la Ayuda al Desarrollo. Desde la [Resolución 2626 de la Asamblea General de Naciones Unidas](#) de 1970, la propuesta de destinar 0,7% del PIB de los países ricos a los pobres se convirtió en reivindicación de algunos movimientos sociales preocupados por la justicia distributiva. Otras fuentes de financiación podrían pasar por establecer impuestos a transacciones económicas transnacionales. Esta propuesta es la reclamada por ejemplo por la [Association pour la Taxation des Transactions financières et pour l'Action Citoyenne](#) (ATTAC) que desde los años 1990 ha hecho de la llamada Tasa Tobin su principal demanda.⁸

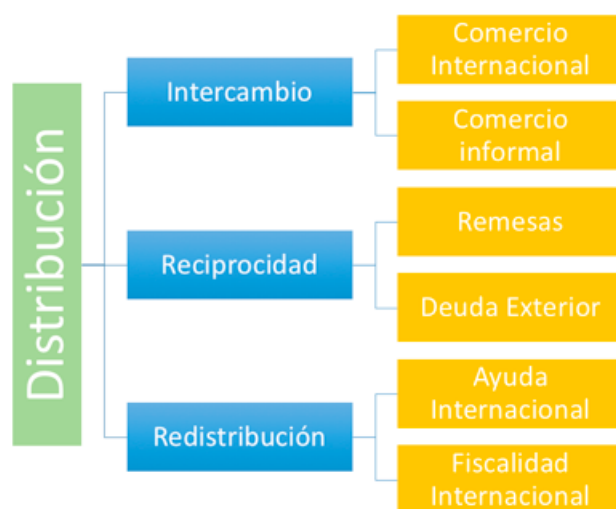
Para que estas fuentes de financiación funcionaran dentro de un sistema de redistribución mundial, deberían ser recogidas y manejadas por organizaciones mundiales que los distribuyeran en virtud de ciertos principios redistributivos. Las propuestas en torno a la Tasa Tobin, por ejemplo, han incluido a menudo la idea de que sea Naciones Unidas o sus organismos especializados los receptores y gestores de estos recursos. Eso permitiría, por ejemplo, reducir la dependencia de estas organizaciones respecto a las aportaciones de los estados miembros, y llevar a cabo programas más ambiciosos, como asegurar una financiación mínima de servicios sociales esenciales en todo el mundo.

Esto aseguraría el cumplimiento de objetivos como los planteados por el movimiento ["Educación para todos" de la UNESCO](#), que busca asegurar la educación primaria obligatoria en todo el mundo. Las dificultades a los que se

⁸ Como señalan los autores sobre La Cooperación Internacional para el Desarrollo de este libro, el economista James Tobin planteó en 1972 la necesidad de un impuesto sobre las transacciones de cambio de moneda extranjera.

enfrenta la consecución de objetivos cosmopolitas como estos se deben a la desigual capacidad financiera de los distintos estados del mundo. Pero también a la resistencia de los gobiernos en general a ceder a una instancia supranacional parte de sus competencias en las políticas educativas, que como sabemos constituyen un instrumento clave en manos de los gobiernos para la conformación de la ciudadanía y para los procesos de construcción nacional.

Diagrama 2
La Distribución Mundial según las categorías de la Antropología Económica



Fuente: Elaboración propia

3. Producción

La atención a cómo los humanos transformamos la naturaleza y producimos alimentos y objetos para nuestra supervivencia ha sido atendido por la Antropología Social desde el origen de la disciplina. Ello incluye analizar tanto el tipo de energía como las formas de trabajo utilizadas, así como las relaciones que estas generan. Igualmente implica atender a las formas de reproducción de ese trabajo.

Los antropólogos evolucionistas distinguían entre distintas poblaciones en función de sus “artes de subsistencia” (Valdés, 1977): el forrajeo –caza, pesca y recolección–; la agricultura extensiva o “primitiva”; el pastoreo; la agricultura, la ganadería o la pesca intensivas; la industria... Todas ellas correspondían con una fase distinta del progreso universal de la humanidad. Marshall Shalins (1987: 1972) cuestionaría sin embargo el tropo evolucionista, al mantener que las sociedades cazadoras-recolectoras habían disfrutado de un bienestar y una prosperidad mayores que los de las poblaciones sedentarias, y que la llamada revolución neolítica supuso el aumento general de las horas de trabajo para asegurarse la supervivencia.

Junto a las cazadoras-recolectoras, las sociedades campesinas y sus formas de producción también han sido objeto privilegiado de estudio de la Antropología. Hasta los años setenta se analizaron fundamentalmente a partir de la distinción entre sociedades tradicionales y sociedades modernas (Redfield, 1953). Pero a partir del trabajo de Julian Steward y sus discípulos como Eric Wolf y Sidney Mintz, y de la antropología marxista francesa, las sociedades campesinas empezaron a entenderse como insertas en espacios más amplios, que condicionaban tanto sus modos de producción como sus formas de vida. La preocupación a la que respondían era explicar cómo las poblaciones no europeas habían respondido a la expansión del capitalismo, constatando por una parte que este no había destruido totalmente sus formas económicas, y por otra que estas no habían quedado intactas y aisladas respecto a la economía mundial:

"Los campesinos no estaban, simplemente, aislados de procesos históricos más amplios. Vivían y pagaban impuestos a los estados. Los productos de su trabajo eran comprados y vendidos en los mercados mundiales. Y, sin embargo, en su vida diaria y en las tradiciones y valores de la comunidad, parecían estar aislados (o aislarse) de ese mundo más amplio" (Roseberry 1989, 147)

Desde esta perspectiva, la cuestión que preocupó a antropólogos como Claude Meillassoux o Pierre-Philippe Rey en la década de los 1970 era la relación entre el modo de producción capitalista y los otros modos de producción que aquel había encontrado en su proceso de expansión desde principios del siglo XIX. La idea de diferentes modos de producción la había planteado el mismo Marx, al identificar junto al capitalista otros como el esclavista, el feudal o el asiático. Antropólogos e historiadores de inspiración marxista aumentaron posteriormente las posibilidades, al hablar de modos de producción comunal, doméstico, campesino, africano...

La aportación de los antropólogos marxistas es entender que, en su tendencia expansiva, el modo de producción capitalista basado en el trabajo asalariado no había sustituido necesariamente a las demás formas que había encontrado en diferentes partes del mundo, sino que se había *articulado* con ellas. Meillassoux (1975) considera que una de esas formas no capitalistas que proporciona materia prima para la industria o alimentos para los trabajadores asalariados, es el modo de producción doméstico. De manera paralela, Sidney Mintz (1985) analiza cómo las plantaciones e ingenios azucareros trabajados por esclavos en el Caribe proporcionó una sustancia alimenticia y estimulante básica para el funcionamiento de las fábricas en Inglaterra. Rey (1971) por su parte identifica tres etapas en esta articulación entre el modo capitalista y el resto:

“Una primera forma de articulación es el intercambio de mercancías (materias primas por productos industriales). Un segundo modo de articulación es la convivencia del capitalismo, dominante, con otras formas subsidiarias, pero necesarias para su mantenimiento. El tercer estadio coincide con el desarrollo pleno del modo de producción capitalista.” (Molina y Valenzuela 2007, 87)

La segunda etapa necesita del ejercicio de la violencia para acomodar la producción de distintos espacios a las necesidades de las zonas industrializadas: ello toma a menudo la forma paradigmática del colonialismo. En la tercera etapa ya no sería necesaria esa violencia.

El modelo de Rey, inspirado en la historia de África Occidental, ha sido criticado por no ser de utilidad para la historia concreta en otros lugares del mundo. También podríamos cuestionar la centralidad de la forma asalariada de trabajo en todas las relaciones económicas de carácter internacional. Pero la idea de que las formas de producción a lo largo y ancho del mundo están condicionadas tanto por las historias y los contextos particulares como por las relaciones existentes con otros lugares y otras formas de producción, a través de una diversidad de mecanismos (comercio, dominación colonial,...) no deja de ser de utilidad para analizar la desigualdad y los procesos de cambio.

Inspirado en todas estas aportaciones, Eric Wolf en su historia sobre *Europa y los pueblos sin historia* (1982), considera que “el mundo de la humanidad constituye un total de procesos múltiples interconectados y que los empeños por descomponer en sus partes a esta totalidad, que luego no pueden rearmarla, falsean la realidad”. También para él la idea de modo de producción va a ser esencial para analizar tanto la diversidad como las interconexiones mundiales, especialmente las generadas a partir de la expansión europea. Resuenan en estas preocupaciones tanto la Escuela de la Dependencia como la teoría del Sistema Mundo, pero en contraste con los autores de esta última (Immanuel Wallerstein o Andre Gunder Frank), Wolf prestará más atención a las poblaciones de la periferia que a las del centro, y más que su pasividad, reivindicará su agencia. Wolf atiende así a

“la gama y variedad de tales poblaciones, de sus modos de existencia antes de la expansión europea y del advenimiento del capitalismo, y de la manera en que estos modos fueron penetrados, subordinados, destruidos o absorbidos, primeramente, por el creciente mercado y luego por el capitalismo industrial”. Y a “cómo sufrieron su impacto y cómo llegaron a ser sus agentes” (p.37)

Por último, otra literatura antropológica atiende a la relación entre la producción y la reproducción de la fuerza de trabajo, que también puede estar dissociada en distintos lugares del mundo. Es el caso de la mano de obra migrante,

Recuadro 2

El concepto de Sistema Mundo de Immanuel Wallerstein

“Lo que Europa iba a desarrollar y sostener a partir de entonces era una nueva forma de apropiación del excedente, una economía-mundo capitalista. No iba a estar basada en la apropiación directa del excedente agrícola, en forma de tributo (...) o de rentas feudales (...). En su lugar, lo que iba a desarrollarse ahora era la apropiación de un excedente basado en una productividad más eficiente y ampliada (en primer lugar en la agricultura y posteriormente en la industria), por medio del mecanismo de un mercado mundial, con la asistencia “artificial” (ie ajena al mercado) de los aparatos del Estado, ninguno de los cuales controlaba en su totalidad el mercado mundial.

“[P]ara el establecimiento de tal economía-mundo capitalista fueron esenciales tres cosas: una expansión del volumen geográfico del mundo en cuestión, el desarrollo de variados métodos de control del trabajo para diferentes productos y zonas de la economía-mundo, y la creación de aparatos de Estado relativamente fuertes en lo que posteriormente se convertirían en estados del centro de esta economía-mundo capitalista.”

Fuente: Wallerstein, Immanuel (1979) *El moderno sistema mundo*, Siglo XXI. Vol 1, p. 53.

cuya formación es sostenida por formas familiares y económicas muy diferentes a las dominantes en los espacios de llegada. Para Martínez Veiga (1989) “el capitalismo alcanza un excedente mayor cuando puede separar completamente las actividades destinadas a la producción de las destinadas a la reproducción.” (Molina y Valenzuela 2007, p. 88). No obstante, también deben observarse las ganancias obtenidas por los espacios de emigración, a través de las dinámicas de reciprocidad que implican el envío de remesas, como señalamos en una sección anterior.

4. Consumo

Las formas de utilización de los bienes y servicios, producidos y distribuidos a través de las actividades de aprovisionamiento humano, han merecido cada vez más atención por parte de la Antropología (Molina y Valenzuela, 2007). En concreto, hay quienes en la línea de Pierre Bourdieu han analizado la relación entre el consumo y la posición social de los individuos, y el papel que a menudo cumple en los procesos de diferenciación social. En segundo lugar, se han analizado, como hace Mintz con el azúcar, las interrelaciones entre las formas de producción y las formas de consumo, y cómo unas afectan a las otras. En tercer lugar, se ha atendido al carácter simbólico del consumo, y al significado cambiante de las mercancías a lo largo de su “vida social”, como propone Arjun Appadurai (1986).

Lo que aquí nos interesa es el papel que cumple el consumo en las relaciones económicas transnacionales, por lo que nos haremos eco de estas aportaciones en la medida en que nos ayuden a iluminar este objetivo. El consumo nos pone en contacto con aquellos lugares donde se producen las materias primas y las manufacturas, a través de complejas interacciones sociales, que a menudo incluyen el intercambio. Estos lugares en no pocas ocasiones están más allá de los territorios que habitamos o las organizaciones políticas en las que nos congregamos.

Si empezamos por la clasificación marxiana del consumo, podemos distinguir entre el productivo y el individual o familiar. El **consumo productivo** es el de las materias primas y otros bienes intermedios necesarios para alimentar el proceso de producción de manufacturas. Como hemos visto en la anterior sección, este proceso implica la interrelación de espacios productivos distintos, que pueden mantener distintos modos de producción. La producción de materias primas, tanto agrícolas como de carácter extractivo, suele tener importantes efectos medioambientales, y también políticos, que en la medida que no se refleja en el precio del producto, acaban siendo costeados por las poblaciones de los espacios productores.

En el caso del consumo productivo, pueden darse procesos de especialización, con áreas dedicadas a la extracción de materias primas y otras más centradas en la transformación y la elaboración de los productos finales. La teoría de la dependencia señaló cómo esta especialización explica el subdesarrollo de los primeros y el desarrollo de los segundos. A menudo, esta especialización ha sido producto de procesos históricos como la colonización, a través de la cual las primeras potencias industriales podían imponer la especialización en materias primas a los territorios bajo su dominio. La continuidad o no de las actividades extractivas ha dependido, en parte, de la capacidad política y económica de los gobiernos postcoloniales frente a las demandas de los productores en otros lugares.

Si nos centramos en el **consumo de los individuos**, otra clasificación clásica diferencia entre el consumo necesario y el consumo ostensible. Ambos tipos están condicionados culturalmente: las necesidades no pueden entenderse de manera objetiva, sino a partir de lo que en cada momento y lugar se consideran “estándares mínimos” de vida o en palabras del mismo Adam Smith “las reglas establecidas de la decencia” (Molina y Valenzuela 2007: 231). En cuanto al consumo de bienes de lujo, Thornton Veblen (2002) teorizó el proceso histórico por el que aparece una clase social cuyo poder se expresa en gran medida a través de la adopción de prácticas de ocio y de la acumulación de riquezas que debían hacerse “ostensibles”. A su vez, estas prácticas generan procesos de *emulación* por parte de otros sectores sociales: la reacción sub-

siguiente de las clases altas para volver a distinguirse sería lo que constituye el fundamento de la moda.

Históricamente es el consumo de bienes de lujo el que más ligado ha estado al intercambio de larga distancia. Las trabas económicas y tecnológicas para adquirir mercancías exclusivas, y no tanto su valor o su belleza intrínseca, es lo que las convierte, en gran medida, en bienes de lujo, (Appadurai 1986). Hasta el siglo XIX, las mercancías que viajaban a través de los océanos o de rutas como las de la seda o el desierto del Sáhara, serían productos consumidos fundamentalmente por las élites de los distintos lugares del mundo: textiles indios, porcelana china, espadas de acero, especias, marfil o esclavos. Pero sobre todo a partir de la revolución industrial, también los bienes básicos van a llegar cada vez más habitualmente a través del comercio de larga distancia (Pomeranz y Topik 2013).

La Antropología nos puede ayudar a analizar de qué manera las pautas de consumo en cada lugar están condicionadas no solo por el precio o lo que llega a los mercados locales, o por las políticas de los gobiernos, sino por distintos entendimientos de la calidad, del lujo, de lo que se entiende por vida digna, o por los gastos que se juzgan necesarios en las relaciones con los demás. Veblen (2002) y Duesenberry (1949) nos incitaban a mirar el fenómeno de la emulación. ¿Hasta qué punto estas políticas comerciales generan una homogeneidad en el consumo a lo largo del mundo? Antropólogos de la "globalización" como Hannerz (1998) o Appadurai (2001) señalan que lo que se produce es una resignificación de las cosas, los estilos, las ideas en cada uno de los contextos en los que son consumidos y utilizados. Los productores promotores del consumo parecen conocer estos fenómenos, cuando adaptan sus mercancías a los gustos locales (como las telas wax elaboradas en Holanda para los mercados de África Occidental, o los McDonald's con hamburguesas sin carne de cerdo que se instalan en los países musulmanes).

Atender a la dimensión cultural del consumo nos ayuda a matizar la importancia del nivel de renta para explicar el consumo de mercaderías internacionales. Podríamos identificar corrientes de mercancías de baja calidad que llegan a los consumidores con menos recursos, y otros de mayor calidad y valor añadido, dirigidos hacia las clases medias y los grupos de elite de todo el mundo. No obstante, es necesario matizar este esquema. Por una parte, grupos de clase alta también adquieren bienes de consumo de masas (Wilemsky, 1963), mientras que otros grupos sociales incluidos los más subalternos, se guían por criterios de calidad y pueden tener pautas de consumo suntuario, especialmente durante eventos sociales concretos. De hecho, existe un flujo de productos de calidad hacia lugares pobres, mientras que no es difícil ver a personas de estatus elevado comprando en Primar o el Rastro de Madrid.

El carácter local o extranjero de un bien puede proporcionar distintos significados a ciertas mercancías. Pero el concepto de lujo ya no está tan vinculado al comercio internacional: de hecho, hoy en día lo elaborado artesanalmente e incluso lo fabricado localmente se ha incorporado muchas veces a lo que se entiende como lujo. Pueden seguir existiendo ciertas preferencias de origen (por ejemplo, la “tecnología alemana” o “japonesa”), mientras que otros orígenes pueden convertirse temporalmente en sinónimo de mala calidad (como ha ocurrido con lo “made in China”). Por otra parte, fenómenos como el comercio justo llaman al consumidor a hacerse consciente de las condiciones de producción en términos de derechos laborales y precio que obtienen los productores (Narotsky 2007).

5. Producción, comercio y consumo

Es difícil analizar el consumo sin sus relaciones con las dimensiones de producción e intercambio. Appadurai (1986) propuso abordar esta cuestión a partir de las mismas mercancías definidas como aquellas cosas que se producen para el intercambio y cuyo valor se establece a través del mismo intercambio, y no en el proceso de producción. Las mercancías deben concebirse para este autor “como si tuvieran historias vitales”: las cosas pueden entrar y salir del mercado, y adoptar y abandonar, a lo largo de su vida, el carácter de mercantil. Esto “representa romper con la perspectiva marxista de la mercancía, dominada por la producción, y retomar su trayectoria total, desde la producción hasta el consumo, pasando por el intercambio/distribución”. Un esfuerzo por analizar todas estas dimensiones al mismo tiempo es el de Mintz (1985), que como ya mencionamos, estudia las relaciones entre la producción azucarera en el Caribe y la producción fabril en Inglaterra. En su trabajo, las transformaciones en las formas de consumo del azúcar en Europa –su conversión de producto de lujo a producto de consumo de masas– jugaron un papel fundamental en aquellas interconexiones.

Precisamente la industrialización transformará la relación entre producción, intercambio y consumo, y especialmente la relación entre el comercio de larga distancia y los bienes de lujo. La producción en fábricas se fundamentará, desde el inicio, en aumentar el consumo de masas con mercancías venidas de lejos, producidas por un sistema fabril que reducirá sus costes con respecto a las producidas localmente. Gran Bretaña inundará con textiles baratos gran parte de los mercados mundiales, sustituyendo de esta manera a los textiles indios (Topik y Pommeranz 2013).

En el siglo XX, el consumo también jugará un papel fundamental en los programas de recuperación posbélica. La propuesta keynesiana se basó en aumentar los salarios y con ello el consumo de los trabajadores, no solo para asegurarles un mayor bienestar sino como forma de estimular la producción.

Recuadro 3

Producción y consumo: ¿quién lleva las riendas?

Es importante entender que la mayor parte de los pobladores del mundo somos consumidores de mercancías que nos llegan de lejos. Sin embargo, existen grandes diferencias, canales y vías específicas, para distintas mercancías: ni las cantidades ni las calidades de los bienes y servicios que se consumen son iguales para todos los lugares y grupos humanos. Hay muchas diferencias entre lo que producimos, lo que obtenemos por ello y lo que consumimos. En la medida en que el consumo está condicionado en parte por las rentas individuales o familiares de que se disponga, y estas dependen en parte de las formas productivas y redistributivas dominantes en cada lugar, estas condicionan la capacidad de consumir de las poblaciones.

Pero ¿cuál es la relación entre las formas de producción y las formas de consumo? ¿Cuáles condicionan más a las otras? ¿Dónde existe mayor capacidad de decisión? En realidad, las relaciones entre productores y consumidores no pueden considerarse unívocas ni unidireccionales. La demanda de un determinado bien que alcanza un precio elevado en los mercados finales puede incitar a ciertos productores a especializarse en ellos. Esto es más evidente en el consumo productivo, de materias primas.

Pero en el consumo individual, ocurre a menudo lo contrario. Por una parte, las poblaciones de lugares especializados en la exportación de esas materias primas o en la producción de determinadas manufacturas, pueden verse obligadas por ello mismo a buscar en los mercados internacionales los productos incluso agrícolas que ya no producen para el consumo interno. Por otra parte, las políticas de marketing de las empresas productoras promueven, más que responden a, la demanda de ciertos bienes de consumo, a través de sus políticas de marketing (Klein 2002: 2000). Las marcas, los procesos de permanente renovación tecnológica, o la obsolescencia programada, buscan generar una necesidad recurrente en los consumidores. Estos fenómenos no son desconocidos históricamente: el llamado imperialismo del libre comercio británico utilizó la estrategia de promover el consumo de alcohol entre los nativo-americanos o del opio en Asia para entrar en esos mercados.

El consumo no solo está condicionado por la producción. Hay veces que las autoridades políticas deciden limitar la capacidad del consumidor de obtener mercancías lejanas. La limitación del consumo ha sido utilizada para una diversidad de objetivos. La prohibición de utilizar ciertos bienes por parte de categorías enteras de personas es conocido en muchas sociedades como forma de mantener las jerarquías. El colonialismo europeo implicó en no pocas ocasiones la prohibición de consumir ciertos bienes para sancionar la subordinación de los súbditos coloniales. En un orden de cosas muy diferente, las políticas proteccionistas también limitan el consumo de larga distancia a través de aranceles que buscan la promoción de las industrias. Con ellas se pretende garantizar un cierto mercado interno para las industrias locales.

Fuente: Elaboración propia

El esquema pensaba fundamentalmente en términos de economías nacionales e industrias locales. Pero los procesos de deslocalización impulsados en los años 1980 harían que los consumidores de los países más desarrollados acopiaran cada vez más bienes a través del comercio internacional. Esto no solo ha afectado a los bienes: también los servicios han sufrido, aunque en menor medida, un proceso de deslocalización.

Del mismo modo, los espacios no industrializados también aumentarían el consumo de mercancías extranjeras para cubrir necesidades básicas. Las aspiraciones al desarrollo en todo el mundo implicaron procesos de emulación de las formas de consumo de las áreas más prósperas. Las áreas no industrializadas, a veces especializadas en la exportación de materias primas, no podían cubrir esta demanda, lo que hizo que necesariamente fueran satisfechas también a través del comercio internacional.

Los fenómenos históricos de especialización productiva y de creciente división del trabajo han hecho que la producción de los distintos bienes que consumimos se concentre en distintas partes del mundo, generando necesariamente relaciones entre productores y consumidores separados por grandes distancias, y mediadas a través de una diversidad de actores: productores, comerciantes, grandes y pequeños distribuidores, detentadores de marcas, controladores de la calidad.

Producción y consumo deben por tanto comprenderse en sus relaciones, mediadas habitualmente por el comercio, que resultan históricamente muy diversas. Las relaciones entre las formas de producción y las formas de consumo están relacionadas de maneras específicas para cada tipo de mercancías y poblaciones. La disponibilidad o el coste en un extremo, y la demanda y el gusto en el otro, se influyen mutuamente. En cualquier caso, las aspiraciones individuales o sociales de un aumento del bienestar pasan en la mayor parte del mundo por el consumo, condicionado tanto por la capacidad adquisitiva, como por la comprensión local de lo que significa una vida digna.

6. Conclusión

Este capítulo ha recorrido algunos de los conceptos y debates de la Antropología Social que pueden iluminar las dinámicas económicas mundiales. Ello nos ha permitido advertir su diversidad histórica y espacial, y percibir mejor el carácter particular y cultural de cualquier configuración económica, incluida la que vivimos en la actualidad. Por otra parte, la Antropología nos incita a ver las relaciones y las instituciones económicas, también las transnacionales, con el resto de las instituciones sociales y políticas que configuran la realidad social.

La atención a las complejas interrelaciones entre producción, distribución y consumo permite superar la perspectiva excesivamente sistémica que domina el estudio sobre la economía mundial. La diversidad de modos de producción, de formas de distribución y de maneras de consumir, a veces articuladas y otras en tensión, nos anima a percibir los fenómenos económicos transnacionales a partir de una mirada más relacional e institucional. Abandonar la búsqueda de "leyes económicas" nos proporciona una mayor libertad para imaginar transformaciones institucionales que permitan superar lo que percibimos como principales deficiencias de las relaciones económicas de nuestros días.

Como ejemplo, la distinción entre diferentes modos de distribución, y el uso de categorías antropológicas para su estudio, pueden ayudar a reflexionar sobre el peso de cada uno de ellos en las relaciones económicas internacionales. Hemos visto cómo el intercambio y la reciprocidad (si entendemos la deuda como tal) constituyen formas de distribución mundial fundamentales, pero que la redistribución está excesivamente limitada al marco de los estados. Ello genera una enorme desigualdad en cuanto a la justicia distributiva en el mundo, que acaba dependiendo de los recursos disponibles y del tipo de políticas que domine en cada uno de los países. La exigencia de una mayor redistribución en marcos supraestatales podría tomar su inspiración de situaciones más delimitadas donde el intercambio, la reciprocidad y la redistribución conviven de manera más equilibrada.

Bibliografía complementaria para el estudio

Polanyi, Karl (1989) *La Gran Transformación*, Madrid, Ediciones La Piqueta (1ª ed. 1944).

Mintz, Sidney W. (1985) *Dulzura y poder. El lugar de la azúcar en la historia moderna*. Madrid: Siglo XXI.

Repasando lo aprendido

Preguntas tipo test

1. Las principales formas de distribución según la Antropología Económica son:

- a. Producción, intercambio y consumo.
- b. Distribución, redistribución y reparto.
- c. Intercambio, reciprocidad y redistribución.
- d. Producción, distribución y consumo.

2. La redistribución consiste:

- a. en la obligación humana de dar, recibir y devolver.
- b. en el proceso de acaparamiento de una autoridad que posteriormente reparte.
- c. en los procesos económicos que ocurren en el interior de una unidad familiar.
- d. en la participación en los mercados para intercambiar bienes y servicios.

3. Según los antropólogos marxistas, la generalización del trabajo asalariado en los centros de industrialización generó:

- a. la desaparición inmediata del modo de producción esclavista.
- b. la expansión del modo de producción capitalista a todos los espacios productivos del mundo.
- c. la articulación del modo de producción capitalista con otros modos de producción.
- d. la desaparición paulatina de las sociedades campesinas.

4. En relación con el consumo, la Antropología Social nos ayuda a comprender:

- a. La homogeneización y occidentalización creciente del gusto a lo largo y ancho del mundo.
- b. Los procesos de indigenización y resignificación cultural de los objetos e ideas que llegan de lejos.
- c. Cómo el nivel de renta determina lo que consumimos.
- d. La diferenciación radical de los gustos a lo largo y ancho del mundo.

5. El proceso de industrialización

- a. Especializó el comercio de larga distancia para los bienes de lujo.
- b. intensificó los mercados locales de bienes manufacturados .
- c. Redujo la importancia del comercio internacional para la obtención de bienes manufacturados.
- d. necesitó de los mercados internacionales para acceder a las materias primas.

Preguntas verdadero y falso

1. La Antropología Económica sustantivista mantiene que existe una esfera económica específica, dominada por una lógica diferente a la del resto de dimensiones sociales.
2. La Ayuda al Desarrollo podría considerarse como una forma de redistribución a nivel internacional.
3. Las remesas podrían considerarse como una forma de reciprocidad en la economía mundial.
4. Según Marshall Sahlins, las sociedades cazadoras-recolectoras dedicaban más horas de trabajo a las actividades de subsistencia que las sociedades campesinas.
5. La revolución industrial ha ido haciendo desaparecer los modos de producción no capitalistas

Bibliografía utilizada para la elaboración de este capítulo

Abélès, Marc (dir.) (2011) *Des anthropologues à l'OMC*, París, CNRS, 2011.

Appadurai, Arjun (1986) "Introducción. Las mercancías y la política del valor", *Historia social de las cosas. Perspectiva social de las mercancías*, Mexico D.F.: Grijalbo.

(2001) *La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización*, Trilce-FCE, Montevideo.

Arendt, Hannah (1987). *Los orígenes del totalitarismo* 3. Barcelona: Planeta-Agostini. (1ª ed. 1951).

Bourdieu, Pierre (1988) *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid: Taurus, (1ª ed. 1979).

Curtin, Phillip (1984) *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge: Cambridge U.P.

Duesenberry, James S. (1949) *Income, Saving and the Theory of Consumption Behavior*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Ferraro, Emilia (2004) *Reciprocidad, Don y Deuda. Relaciones y formas de intercambio en los Andes ecuatorianos. La comunidad de Pesillo*, Quito: CLACSO.

Firth, Ruth (1959) *Primitive economics of the New Zeland Maori*. London: Routledge & Kegan Paul;

Firth, Ruth y B.S. Yamey (comp.) (1964) *Capital, Savings and Credit in Peasant Societies*. London: George Allen & Unwin Ltd.

Firth, Ruth (1967) *Temas de Antropología Económica*, México F.C.: FCE.

Granovetter, Marc (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, (481-510).

Granovetter, Marc (2005) "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes", *The*

Journal of Economic Perspectives, 19, 1 (33-50).

Graeber, David (2012) *En deuda. Una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Editorial Planeta (1ª ed. 2011).

Hannerz, Ulf (1998) *Conexiones transnacionales: Cultura, gentes, lugares*, Valencia: Cátedra.

Herskovits, Melville (1940) *Economic Life of Primitive People*, Nueva York: A.A. Knopf.

Humphrey, C. y Hugh-Jones, S. (comp.) 1992 *Barter exchange and value. An anthropological approach*. Cambridge University Press.

Klein, Naomi (2002) *No logo: el poder de la deuda*, Barcelona: Paidós (1ª ed. 2000).

Leeds, Anthony (1961) "The Port-of-Trade in Pre-European India as an Ecological and Evolutionary Type," in *The Annual Meeting of the American Ethnological Society*, Seattle: Viola E. Garfield (26-48).

MacGaffey, Janet & Bazenguissa-Ganga Rémy (2000) *Congo-Paris: Transnational Traders on the Margins of the Law*, Oxford & Bloomington: James Currey & Indiana University Press.

Malinowski, Bronislaw (2001) *Los argonautas del Pacífico Occidental*, Barcelona: Ediciones Península (1ª edición: 1922).

Martínez Viega, Ubaldo (1989) *Antropología económica. Conceptos, teorías, debates*. Icaria: Barcelona.

Mauss, Marcel (2009) *Ensayo sobre el don. Formas y razones del intercambio en las sociedades arcaicas*, Buenos Aires: Katz Editores (1ª edición 1923-1924).

Meillassoux, Claude (1975) *Femmes, greniers et capitaux*, París: Maspéro.

Mintz, Sidney W. (1985) *Dulzura y poder. El lugar de la azúcar en la historia moderna*. Madrid: Siglo XXI.

Molina, José Luis y Valenzuela, Hugo (2007) *Invitación a la antropología económica*, Barcelona: Edicions Bellaterra.

Narotzky, Susana (2007) "El lado oculto del consumo", *Cuadernos de Antropología Social* N° 26.

Ong, Aiwha (1986) *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline: Factory Women in Malaysia*.

Polanyi, Karl (1989) *La Gran Transformación*, Madrid, Ediciones La Piqueta (1ª ed. 1944).

Polanyi, K., Arensberg and Pearson (1957) *Trade and Markets in Early Empires. Economies in History and Theory*. Glencoe: Free Press.

Pomeranz, Kenneth y Topik, Steven (2013) *The World that Trade Created. Society, Culture and the World Economy, 1400 to the Present*, Armonk & London: M.E. Sharper.

Redfield, Robert (1953) *The Primitive World and Its transformations*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.

- Rey, Pierre-Philippe (1971) *Colonialisme, Neocolonialisme et Transition au Capitalisme*, París: Maspero.
- Roseberry, William (1989) *Anthropologies and Histories. Essays in Culture, History, and Political Economy*, New Brunswick y Londres: Rutgers University Press.
- Salhins, Marshall (1987) *Economía en la Edad de Piedra*. Barcelona: Akal. (1º ed. 1972).
- Supiot, Alain (2011) *El espíritu de Filadelfia. La Justicia Social Frente al Mercado Total*, Barcelona: Ediciones Península.
- Tazzara, Corey (2020) "Port of Trade or Commodity Market? Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Mediterranean", *Business History Review* 94 (201–228).
- Terray, Emmanuel (1971) *El marxismo ante las sociedades primitivas*, Buenos Aires: Losada.
- Valdés, Ramón (1977) *Las artes de subsistencia. Una aproximación tecnológica y ecológica al estudio de la sociedad primitiva*, Barcelona, Aldara Editorial.
- Veblen, Thornton (2002), *Teoría de la clase ociosa*, Madrid: FCE (1ª ed. 1899).
- Wallerstein, Immanuel (1979) *El moderno sistema mundo*, Siglo XXI. 3 vols.
- Wilensky, Harold L. (1963) *Work, Leisure and Freedom: The Gains and Costs of Abundance*, Glencoe: Free Press.
- Wolf, Eric (1982) *Europa y la gente sin historia*, México: Fondo de Cultura Económica.